

**PENGARUH DISKON TERHADAP LOYALITAS PENGGUNA  
LINK AJA (Survei Dilakukan Kepada Mahasiswa Universitas  
Negeri Jakarta Pengguna Aplikasi LINK AJA)**

**YULIA SAFIRA MJ**

**1702517045**



**Karya Ilmiah ini Disusun Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Mendapatkan Gelar Ahli Madya**

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2021**

***THE EFFECT OF DISCOUNTS ON LINKAJA USER LOYALTY***  
***(Survey on Student of Universitas Negeri Jakarta)***

**YULIA SAFIRA MJ**

**1702517045**



*This Scientific Paper was arranged to meet one of the requirements for obtaining an Associate Expert Degree at the Faculty of Economics, Universitas Negeri Jakarta*

**MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM DIII**  
**FACULTY OF ECONOMICS**  
**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**  
**2021**

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Kesimpulan**

Setelah peneliti melakukan penelitian ini, peneliti bisa menarik kesimpulan pada penelitian ini. Ada beberapa kesimpulan yang didapat peneliti dalam penelitian ini, yaitu:

1. Secara umum dapat ditarik kesimpulan jika diskon yang diberikan oleh aplikasi LinkAja kepada pelanggannya dapat dikatakan baik, berdasarkan kriteria penilaian pengguna 68% - 100%. Karena berdasarkan hasil dari analisis statistik deskriptif, 80,8% responden pengguna aplikasi LinkAja menjawab setuju. Secara umum dapat ditarik kesimpulan jika loyalitas pelanggan atau pengguna pada aplikasi LinkAja dapat dikatakan memiliki loyalitas yang tinggi, berdasarkan kriteria penilaian pengguna 68% - 100% memiliki loyalitas yang tinggi. Karena berdasarkan hasil dari analisis statistik deskriptif, 80,4% responden pengguna aplikasi LinkAja menjawab setuju pada variabel loyalitas pengguna (Y) dan ini dapat dikatakan baik bagi Aplikasi LinkAja karena mayoritas responden memiliki tingkat loyalitas terhadap aplikasi LinkAja
2. Dari hasil penelitian yang peneliti lakukan, diskon berpengaruh terhadap loyalitas pengguna kepada aplikasi LinkAja. Dari hasil olahan data yang diperoleh dalam persamaan regresi, yaitu:

$$Y = 8,049 + 0,707X$$

Koefisien diskon memiliki nilai yang positif. Jadi, dapat dikatakan jika pengaruh variabel X terhadap variabel Y adalah positif. Dari hasil uji hipotesis, nilai signifikan sebesar  $0,000 < 0,5$  dapat ditarik kesimpulan jika diskon berpengaruh positif signifikan terhadap loyalitas pengguna.

## **B. Saran**

Dari hasil penelitian yang peneliti lakukan, peneliti memiliki beberapa saran untuk Aplikasi LinkAja, untuk pengguna aplikasi LinkAja, dan untuk peneliti selanjutnya. Berikut ini adalah beberapa saran yang dapat peneliti berikan, yaitu:

### **1. Untuk Aplikasi LinkAja**

Sebagai sarana penunjang dalam hal pembayaran *cashless* yang memiliki beberapa kompetitor, aplikasi LinkAja harus meningkatkan loyalitas penggunanya agar para pengguna tetap memilih aplikasi LinkAja sebagai alat pembayaran. Guna menunjang hal ini, aplikasi LinkAja harus memberikan diskon lebih besar lagi kepada pelanggannya berupa potongan harga langsung ataupun berupa *cashback* yang akan menjadi saldo LinkAja karena berdasarkan hasil kuesioner yang di sebar sebelumnya menunjukkan 30,1% tidak setuju bahwa LinkAja memberikan diskon yang lebih besar daripada kompetitor.

### **2. Untuk Pengguna Aplikasi LinkAja**

Untuk mendukung aplikasi LinkAja terus berinovasi, dibutuhkan beberapa kritik dan saran dari pengguna aplikasi LinkAja kepada aplikasi LinkAja terkait dengan diskon ataupun hal lainnya untuk meningkatkan

loyalitas pengguna. Karena 30,1% responden mengatakan tidak setuju jika LinkAja memberikan diskon yang lebih besar daripada kompetitor. Dari sinilah pengguna aplikasi LinkAja dapat memberikan kritik dan saran diskon seperti apa yang dibutuhkan oleh penggunanya.

### 3. Untuk Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, dapat mencari variabel independen lainnya jika objek yang digunakan dalam penelitian sama. Karena berdasarkan hasil dari koefisien determinasi masih ada 56,8% variabel lainnya yang mempengaruhi loyalitas pengguna.